

Open Smurfit Kappa Новости компании

Ключевые события и достижения
компании за год

№ 13 – 2020

- 02 A VOX AHEAD:
конференция
«На короб выше»
- 04 Новости
Experience Centre
в России
- 10 О необходимости
глобального переосмыс-
ления цепочки поставок
в сфере электронной
коммерции
- 14 Performance
Packaging





СОДЕРЖАНИЕ

01 Слово
Патрика Строма

02 A BOX AHEAD:
конференция
«На короб выше»

04 Новости
Experience Centre
в России

06 Новости производства
«Смерфит Каппа
Санкт-Петербург»

09 Новости производства
«Смерфит Каппа
Москва Союз»

10 О необходимости
глобального переосмыс-
ления цепочки поставок
в сфере электронной
коммерции

14 Performance
Packaging

16 Качество:
кратко о результатах
2019 года и планах
на 2020-й

17 Проект
по стреп-ленте

18 Благотворительные
мероприятия

ВОСТРЕБОВАННОСТЬ УСЛУГ И СЕРВИСОВ НАШЕЙ КОМПАНИИ ВООДУШЕВИЛИ НАС НА ОТКРЫТИЕ ФИЛИАЛА РОССИЙСКОГО ЦЕНТРА ИННОВАЦИЙ.



Уважаемые партнеры!

По нашей многолетней традиции мы с удовольствием представляем вашему вниманию новый выпуск нашего новостного журнала.

«Смерфит Каппа Россия» в октябре 2019 года установила рекорд по производству и реализации гофрокартонной упаковки: за месяц на предприятиях в Москве, Коммунаре и во Всеволожске было произведено 33 млн квадратных метров продукции. Общий рост продаж «Смерфит Каппа Россия» в 2019 году по сравнению с прошлым годом составил 6 %, при этом собственные рекорды производительности побили предприятия во Всеволожске и в Москве.

Одной из причин роста производства стало обновление завода «Смерфит Каппа Москва Союз». Предприятие получило от Московского фонда поддержки промышленности и предпринимательства заем в размере 120 млн рублей. Полученные средства, а также собственные инвестиции в размере 52 млн рублей мы планируем направить на модернизацию оборудования, конечной целью которой является увеличение объемов

производства экологичной SRP-упаковки. Уже в октябре 2019-го мэр Москвы Сергей Собянин осмотрел открытую в сентябре того же года новую линию по производству упаковки и положительно оценил роль предприятия в улучшении экологической обстановки Москвы.

В поддержку растущим мощностям производства в прошлом году мы впервые провели большую конференцию для клиентов в Москве. Востребованность услуг и сервисов нашей компании на рынке воодушевили нас на открытие московского Solution Room, филиала российского Центра инноваций (Experience Centre), расположенного на территории производства во Всеволожске.

По-прежнему одной из ключевых остается инициатива Smurfit Kara Better Planet Packaging («Упаковка ради лучшего будущего планеты»). Вторым большим направлением работы является упаковка для интернет-торговли. О том, как наша компания анализирует новые реалии цепочек поставок и разрабатывает портфель решений в этой области, вы сможете прочитать в интервью с Жераром ван ден Боогардом.

Более подробно о реализованных проектах и наших планах на следующий год расскажут мои коллеги в статьях этого журнала, а я в заключение хочу поблагодарить вас за еще один год с нами, за ваше доверие и сотрудничество и пожелать вам достижения задуманного в 2020 году.

Патрик Стром,

управляющий директор
«Смерфит Каппа Россия»

СК

A BOX AHEAD:

конференция «На короб выше»



5 сентября 2019 года прошла уже третья наша конференция для покупателей. Конференция под названием **A box ahead («На короб выше»)** состоялась в креативном пространстве Loft Hall в Москве, в ней приняли участие порядка 150 клиентов компании. Эксперты Группы и представители компаний-клиентов поделились новейшими разработками в сфере упаковки и опытом использования упаковочных решений Smurfit Карпа.

Открывая мероприятие, **главный управляющий директор Smurfit Карпа Тони Смерфит (Tony Smurfit)** поприветствовал участников и отметил важность приобретения завода в Москве и работы в России в целом.

Вице-президент по инновациям и развитию Smurfit Карпа Арко Беркенбош (Arco Berkenbosch) в своем выступлении «Инновационные дизайны для выделения на полке» рассказал о том, какое влияние дизайн упаковки,

ее функциональная и эмоциональная составляющие могут оказать на меняющийся мир и как упаковка может способствовать защите окружающей среды. **А менеджер по устойчивому развитию Smurfit Карпа Юргита Гиржадиене (Jurgita Girzadiene)** познакомила участников с инициативой Smurfit Карпа «Упаковка ради лучшего будущего планеты» (Better Planet Packaging), направленной на создание экологически благоприятной упаковки и сокращение отходов, непригодных для повторного использования.

После этого представители компаний-клиентов вместе с сотрудниками Smurfit Карпа рассказали об успешных кейсах в области устойчивого развития. «Weener Plastic Россия» – об увеличении загрузки транспортной упаковки и сокращении использования пластика, Kellogg's – о препаках для чипсов, «Кресс Нева» – о масштабном переходе на макулатурное сырье, а IKEA поделилась результатами поиска и внедрения нового материала для упаковки. Кроме того, впечатляющие цели и проекты

в области устойчивого развития представили Procter&Gamble и агро-фабрика «Натурово».

В числе участников конференции присутствовал и **российский ученый-зоолог, пропагандист охраны природы, популяризатор науки и многолетний ведущий телепередачи «В мире животных» Николай Николаевич Дроздов**, с которым побеседовала **менеджер по инновациям и развитию «Смерфит Каппа Санкт-Петербург» Галина Смирнова**. В интервью Николай Николаевич рассказал об ответственном подходе к проблемам окружающей среды и перспективных инициативах по ее сохранению.

Также в ходе мероприятия прошли традиционные интерактивные сессии. На сессии «Мастерская полки» участники оценивали позиционирование продукта на полке с помощью упаковки, используя виртуальный магазин Smurfit Kappa Store Visualizer. Сессия «Лаборатория короба» включала четыре блиц-станции, на которых клиенты пробовали качество перфорации на отрыв, учились правильно выбирать материал для своей упаковки и цвет для печати дизайна, а также обсуждали базовые элементы упаковки для интернет-торговли. Последняя сессия прошла в формате экологической викторины, включавшей вопросы о негативном воздействии краски на воду, о биоразложении и экологическом жизненном цикле продукции, ответственности производителей и импортеров товаров за утилизацию отходов и многом другом.

Завершилась конференция гала-ужином, на котором прошло награждение компаний-клиентов за активное и успешное внедрение проектов по устойчивому развитию совместно с компанией Smurfit Kappa. Награды получили Unilever, JTI, Kellogg's, IKEA и «Weener Plastic Россия».



Ольга Рудова,

директор по продажам и маркетингу
«Смерфит Каппа Россия»

Галина Смирнова,

менеджер по инновациям и развитию
«Смерфит Каппа Россия»

НОВОСТИ EXPERIENCE CENTRE в России

2019 год стал первым полным годом работы нашего Experience Centre в России. За это время наш Центр инноваций посетили 320 человек из 127 компаний. Из них 60 % – это представители локальных и национальных предприятий, которые не в меньшей степени, чем международные партнеры, заинтересованы в использовании инновационных подходов и сервисов. Мы очень рады, что инициативы и кампании Smurfit Карра находят активную поддержку на российском рынке и зачастую перерастают в совместно реализованные проекты.

ОТКРЫТИЕ SOLUTION ROOM В МОСКВЕ

Традиционно все семинары и небольшие тематические встречи проводились только во Всеволожске, в Experience Centre. Но покупателям из других регионов сложно в своем плотном рабочем графике найти время на поездку в Санкт-Петербург, поэтому было принято решение открыть Solution Room на базе нашего

московского завода. Что и было сделано в декабре 2019 года.

Solution Room – интерактивное образовательное пространство, в котором клиенты Smurfit Карра смогут познакомиться с передовыми решениями в области упаковки, узнать о трендах и результатах исследований, а также

о проводимых Группой региональных инновационных и экологических проектах.

Уже в марте 2020 года здесь пройдут два семинара «Школа гофрокартона» для покупателей компании.





GLOBAL BPP DAY

В прошедшем году одной из ключевых стала глобальная инициатива компании **Smurfit Kappa Better Planet Packaging** («Упаковка ради лучшего будущего планеты»), целью которой является поиск альтернативных, экологически благоприятных видов упаковки. Проект не простой, требующий усилий по анализу, оценке затрат и ресурсов, зачастую предполагающий тестирование и обоснование.

Квинтэссенцией инициативы стало масштабное мероприятие в ноябре – **Global BPP Day**, которое прошло одновременно в **18 странах**, включая Россию, при участии свыше 650 покупателей компании.

В этот день мы обсудили актуальные вопросы по сбору и утилизации отходов, о том, как упаковочные материалы влияют на окружающую среду, проанализировали реализованные проекты.

Помимо всего прочего, была организована большая виртуальная выставка экологически благоприятных решений стран-участниц. А для всех приглашенных были подготовлены конкретные упаковочные решения, которые были обсуждены на индивидуальных сессиях.



Ольга Рудова,
директор по продажам
и маркетингу
«Смерфит Каппа Россия»

Галина Смирнова,
менеджер по инновациям
и развитию
«Смерфит Каппа Россия»



НОВОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

«Смерфит Каппа Санкт-Петербург»

БЕЗОПАСНОСТЬ · КАЧЕСТВО · ЭКОЛОГИЯ

В прошедшем году мы сделали акцент на совершенствовании трех базовых факторов – безопасности труда, качестве выпускаемой продукции и защите окружающей среды. Внедрение новых технологий, модернизация систем безопасности и улучшение бытовых условий, безусловно, положительно сказались на уровне производительности и итоговых результатах года.

Безопасность

Один из самых главных проектов 2019 года – внедрение системы блокировки оборудования LOTOTO. Применяемая система гарантирует безопасное проведение обслуживания и ремонта оборудования. Теперь наши сотрудники защищены от несанкционированного включения оборудования во время проведения ремонтных, профилактических и других видов работ.

В Коммунаре было проведено разграничение воздушных магистралей на производственных линиях, что также необходимо для безопасного выполнения работ при ППР и ремонте.

Среди значимых событий в области безопасности – установка системы звукового оповещения о чрезвычайных

ситуациях в Коммунаре. Новая система позволит оперативно оповещать сотрудников фабрики о происшествиях на всей ее территории.

На данный момент идет штатное обновление погрузчиков. Новые погрузчики максимально укомплектованы и оснащены ремнями безопасности, системой идентификации водителя и системой блокировки движения в случае удара.

В 2019 году был также разработан проект по разграничению зон движения персонала и погрузчиков на обеих площадках. В 2020-м запланирована установка передовых систем барьеров A-Safe, которые выдерживают удары погрузчиков. Эти меры значительно повышают уровень безопасности рабочего процесса на производстве.

Важную роль в вопросах контроля безопасности играет и регулярное общение с сотрудниками компании. В прошедшем году была внедрена программа Safety for life: еженедельно руководители всех уровней выходят на производство, чтобы пообщаться с персоналом и выслушать предложения по вопросу повышения уровня безопасности.

Так, например, благодаря опросу работников производства во Всеволожске была произведена замена перчаток и берушей на более удобные.

Качество

В 2019 году мы достигли значительного улучшения качества выпускаемой продукции. По сравнению с 2018-м число несоответствий на миллион штук за 2019 год снизилось почти на 50 %. Таких результатов мы смогли достичь благодаря нововведениям в организации рабочего процесса. Теперь мы обсуждаем поступающие рекламации на ежедневных совещаниях с привлечением операторов производства.

**В 2020-М ЗАПЛАНИРОВАНА
УСТАНОВКА ПЕРЕДОВЫХ
СИСТЕМ БАРЬЕРОВ A-SAFE.**

Изменилась форма отчетов PD (отчет гофроагрегата за смену, отчет ручной упаковки картона), это привело к упрощению прослеживаемости производства заказов листов и их упаковки. Данные отчеты повысили ответственность операторов при упаковке листов. Снизилось количество претензий от ключевых клиентов к готовой продукции.

Для сотрудников компании был проведен интенсивный тренинг по внедрению новых методов работы с рекламациями по качеству. В обучении участвовали как работники производства, так и менеджеры отдела продаж, качества и администрации.

Во Всеволожске на гофроагрегате, а также на станках LMC и Embla были установлены дополнительные камеры. С их помощью операторы контролируют основные точки технологического процесса. **В результате сократилось количество невынужденных простоев оборудования и брака.**

Экология

В компании Smurfit Kappa очень много внимания уделяется вопросам экологии. Наша цель – максимально снизить влияние производства на окружающую среду, поэтому мы не стоим на месте, осваивая новые подходы к решению экологических проблем.

В 2019 году на фабрике в Коммунаре были введены в эксплуатацию очистные сооружения поверхностного стока. Это позволило существенно снизить объем загрязнений в сточных водах. **Кроме того, мы запустили эксперимент с выращиванием природного очистителя – водяного гиацинта эйхорнии, который способствует быстрому расщеплению биологических отходов.**

Нам удалось усовершенствовать отдельный сбор отходов путем дополнительного сбора трех видов отходов. Общий тоннаж отправленных на переработку и повторное использование отходов составил 23,5 т. Все сотрудники фабрики также активно участвуют в экологических проектах компании. Например, 21 сентября мы присоединились ко всемирной акции по уборке мусора World Clean UP Day. Вместе с семьями мы убрали прилегающую к заводу территорию и рассказывали детям, как важно беречь природные ресурсы. Общими усилиями на двух площадках было собрано более 100 мешков мусора.

2019 год был знаменателен инновационными и инвестиционными проектами, в том числе и на производстве. На новом станке Gorfert достигнуты высокие операционные результаты – по итогам года он признан лучшим из станков данного типа в SKG. Обеспечивает высококачественную печать на гофрокартоне, при этом цены на продукцию ниже, чем при офсетной печати.





В ОКТЯБРЕ КОМПАНИЯ «СМЕРФИТ КАППА САНКТ- ПЕТЕРБУРГ» УСТАНОВИЛА НОВЫЙ РЕКОРД – 21,7 МЛН М² ПРОИЗВЕДЕННОЙ ПРОДУКЦИИ.

Среди клиентов, продукция которых производится на Gorfert, – «Келлогг Рус», «Юнилевер», «Пиркан Паккауз», «Мурман Фиш» и др.

Благодаря установке паллетайзеров на станках Martin 924 и Bobst 165 увеличилась скорость производства, а также снизилась тяжесть и напряженность рабочего процесса для операторов за счет исключения использования ручного труда при укладке палет.

В начале года на гофроагрегате был установлен новый сушильный стол, что улучшило качество выпускаемой продукции и позволило достичь более равномерных свойств гофрокартона по ширине полотна.

Кроме того, сократилось количество отходов на станке и был отмечен рост производительности.

Для фабрики во Всеволожске была приобретена автоматическая транспортная тележка. Новый алгоритм работы помог устранить задержки при передаче продукции с производства на склад, что значительно повысило производительность станков.

Проделанная работа по модернизации производства отразилась на результате. В октябре компания «Смерфит Каппа Санкт-Петербург» установила новый рекорд – 21,7 млн м² произведенной продукции.

В 2020 году мы продолжим развиваться и инвестировать в производство. В Коммунаре будет установлен новый Bridge control от компании Erhardt+Leimer для улучшения качества, производительности и непрерывности работы гофроагрегата без потери скорости, а также для сокращения отходов производства. Новые же Е-образные транспортеры на выгрузке готовой продукции гофроагрегата обеспечат дополнительную безопасность и сократят использование ручного труда.

Во Всеволожске планируется локальная модернизация узлов на станках и внедрение новой системы по укладке коробов на станках LMC и Martin 924.

Мы не стоим на месте и с каждым годом ставим себе все более сложные цели, для достижения которых требуется кропотливый и упорный труд всего коллектива. Мы не ищем легких путей – мы ищем оптимальные решения для реализации идей наших клиентов на самом высоком уровне.

Сергей Паршин,

генеральный директор
АО «Смерфит Каппа Санкт-Петербург»

СК

НОВОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

«Смерфит Каппа Москва Союз»

Минувший год был трудным, но интересным. Из месяца в месяц коллектив фабрики показывал рост производительности, и в итоге в 2019 году фабрика произвела и продала на 20 % больше готовой продукции, чем 2018-м.

Основные факторы, которые повлияли на такой результат:

1. Сокращены организационные и аварийные простои за счет работы с персоналом, изменения бонусной системы и графика сменности. В технической службе сложился грамотный и стабильный коллектив. Налажена коммуникация между отделами. Сотрудники приняли философию и принципы работы Smurfit Kappa.

2. Введено в эксплуатацию новое оборудование «Асахи Гёпферт», что дало возможность привлечь новых клиентов и увеличить объем продаж в данном сегменте более чем на 100 %.

3. Установлен автопитатель на перерабатывающей линии Martin 616, что обеспечило исключение ручной подачи и, соответственно, позволило облегчить труд сотрудников.

4. Смонтирована новая упаковочная линия – это сократило простои производства на 10 %.

Также были реализованы и другие проекты:



Запущена насосная станция пожаротушения.



Заменена пароконденсатная система на гофроагрегате.



Установлена сплинкерная система пожаротушения макулатурного участка.



Обновлен парк автопогрузчиков.



Введена в эксплуатацию «Эскада» – автоматическая система контроля качества.



Внедрен SAP.

Помимо прочего одним из главных достижений считаю сохранение основного костяка сотрудников компании, которые в новых условиях смогли показывать более высокие результаты, с применением современных технологий.



Игорь Егоров,

операционный директор
«Смерфит Каппа Москва Союз»

О необходимости глобального переосмысления цепочки поставок в сфере электронной коммерции

Специалист по цепочкам поставок в Smurfit Kappa Жерар ван ден Боогард проводит большую часть своего рабочего времени, помогая клиентам адаптироваться к процессу покупок и продаж через Интернет. Трансформация цепочки поставок представляет собой невообразимый набор переменных и перечеркивает практически все основные принципы, согласно которым до сих пор вполне успешно функционировала индустрия логистики и транспортной упаковки. В своем интервью журналу *Packaging Europe* в Глобальном центре инноваций Smurfit Kappa в Схипхолье Жерар поделился мыслями о первых шагах в области оптимизации.

Исходным критерием при разработке гофрокороба является предотвращение повреждения продукта, и это первый из нескольких аспектов, в отношении которых электронная коммерция полностью меняет подход. В традиционных офлайновых цепочках поставок вы ограничены двумя-тремя этапами обработки груза в довольно контролируемых и стандартизированных условиях. Если происходит падение, это рассматривается как «случайность», ответственность за которую розничный продавец возьмет на себя. Следует помнить, что в интернет-торговле падения ожидаемы, а поврежденный продукт в конце цепочки поставок – это катастрофа. В то же время цепочка поставок в электронной коммерции подвержена влиянию гораздо большего числа факторов, и вы не можете определить стандартное поведение одного продукта с одинаковой первичной упаковкой, потому что условия цепочки поставок каждый раз отличаются. Все наши предположения, основанные на предыдущем опыте, вылетают в трубу.

Такие компании, как Amazon и крупные поставщики логистических услуг, конечно, хотят создать новые структуры для решения этих проблем. Сертификация Frustration Free («Упаковка без неудобств») – это большая цель, но мы все еще находимся на первом этапе, и, возможно, в будущем появятся дополнительные нюансы, которые необходимо будет принять во внимание. Например, у нас был клиент, продававший коврики для йоги через Интернет, и упаковка должна была пройти испытания на падение, чтобы соответствовать стандартам! В будущем нам нужно выйти за рамки стандартного подхода: коврики для йоги и фарфоровые чашки предусматривают различные требования к упаковке. Условия перевозки грузов в разных географических регионах также значительно отличаются.

Уверен, что через пару лет стандарты электронной коммерции признают, что, например, доставка груза из пункта А в пункт Б в Нидерландах отличается от доставки груза из пункта А в пункт Б в России.

Какой ущерб допустим?

Еще один вопрос, требующий разрешения: хотя все и согласны с тем, что они хотят избежать ущерба, в большинстве случаев не определено, что именно клиент называет «ущербом».

Если речь идет о кофе в чалдах, то что именно подразумевается под отсутствием ущерба: когда сам продукт не поврежден, когда не нарушена целостность чалдов или когда наружная упаковка находится в идеальном состоянии?

**СЕРТИФИКАЦИЯ FRUSTRATION
FREE PACKAGING ОТ AMAZON –
ЭТО ПРАВИЛЬНЫЙ ПЕРВЫЙ ШАГ.**

Некоторые из наших клиентов даже хотели бы, чтобы внешняя коробка не подвергалась повреждениям, но именно в этом и заключается ее фактическое назначение – поглощать энергию удара и принимать повреждения на себя! Smurfit Kappa всегда сможет разработать коробку, которая будет соответствовать указанным требованиям защиты, но сначала нам необходимо четко определить параметры. Ключевой вопрос заключается в том, какой уровень ущерба клиент считает приемлемым (имея в виду потребителя).

Еще один способ решения этой проблемы заключается в разработке продуктов таким образом, чтобы они сами могли выдерживать определенный уровень воздействия. Некоторые отрасли промышленности уже начали двигаться в этом направлении. Например, в электронной отрасли телефоны создаются таким образом, чтобы выдерживать падения, а телевизоры – нет. Компания, которая производит телевизоры, вероятно, определила, что ей более выгодно принять факт повреждения одной из тысячи единиц товара, нежели для каждого телевизора разрабатывать дизайн, допускающий падения. Возможно, производителям товаров массового спроса также нужно начать думать о разработке минимальных требований к прочности первичного продукта.

Еще одним способом избежать ущерба является оптимизация цепочки поставок. Сертификация Frustration Free Packaging от Amazon – это правильный первый шаг, но она также возлагает ответственность за предотвращение ущерба на поставщиков и бренды; я думаю, что в будущем мы, скорее всего, увидим некоторые инновации в цепочке поставок. Создание упаковки, способной выдержать 17 падений, означает использование большого количества гофрокартонного материала. Упаковка должна обеспечивать нулевой риск или цепочка поставок должна гарантировать меньшее количество падений? Надеюсь, решение находится где-то посередине.

Моя ежедневная работа может казаться невообразимой

Эффективность использования пространства – еще одна область, в которой мы должны переосмыслить многое из своего опыта работы офлайн. Моя ежедневная работа может казаться просто невообразимой! Работая над любым проектом, я слежу за тем, чтобы транспорт был загружен полностью. Максимальное количество слоев на палете является оптимальным решением в традиционных цепочках поставок. И вдруг у вас появляется одна бутылка в огромной коробке. В интернет-торговле 40 % пустого места может быть вполне приемлемым показателем. Кроме того, заполнение кубического метра пространства является сложной задачей, когда у вас коробки разных размеров и отсутствует контроль за их расположением.



Помимо этих практических соображений, ведется много разговоров о том, что интернет-торговля обеспечивает прямую связь между брендом и потребителем и что персонализированная или уникальная упаковка может быть важна для создания хорошего впечатления. Тем не менее зачастую то, что нам действительно нужно, – это знание того, какую задачу должна выполнять упаковка.

Например, компания Smurfit Карра провела несколько исследований рынка, которые показали, что, когда потребитель покупал дорогую бутылку виски или коньяка, его главным приоритетом был не приятный опыт распаковки: ему важно было убедиться, что дорогая бутылка хорошо защищена. Потребители более положительно реагировали на коричневые коробки с защитным заполнением пустот, чем на красивую белую пленку.

Базовая функциональность коробки также является способом впечатлить потребителя

Каждый случай необходимо рассматривать отдельно. Для бренда премиум-класса, такого как Apple, важно инвестировать в те впечатления, которые покупатель испытывает при распаковке. Для других брендов все иначе. Но в целом потребители также уделяют повышенное внимание функциональным требованиям, предъявляемым к коробке. Первоочередная задача коробки – предотвратить повреждение продукта, и для потребителя это также является самым важным. Кроме того, потребители недовольны наличием большого количества ненужных пустот – это ведь тоже влияет на впечатление от продукта.

Еще один аспект, касающийся оформления и персонализации коробок, состоит в том, что разными

курьерскими службами на коробку наклеивается множество различных этикеток, так что зачастую информация на внешней стороне полностью скрыта. Внутренняя часть коробки – это другое дело.

Когда речь идет о цифровой печати, все увлечены возможностями дифференцирования, доступными на поздних этапах. Но прежде чем мы приступим к замене своих печатных машин, мы должны выяснить, что же действительно является причиной сложностей – технологии или бизнес-системы владельцев брендов. Например, Coca-Cola, скорее всего, разработала свою рождественскую кампанию 2019 года еще в феврале. Часто в Smurfit Карра мы обнаруживаем, что, по сравнению с аналоговой печатью, гибкость цифровой печати используется не полностью. Проблема заключается в том, что для использования цифровых технологий в полной мере маркетинговые команды также должны проявлять большую гибкость, готовность быстро вносить изменения в ход рекламных кампаний и, возможно, оптимизировать количество совещаний и уровней согласования. В настоящее время в традиционной печати на изменение графического оформления уходит немногим более одного дня. Поэтому, возможно, индивидуальная адаптация – это скорее проблема бизнес-систем, нежели технологическая проблема.

Оптимизация в интернет-торговле требует индивидуального подхода

Smurfit Карра владеет широким портфелем решений, и перед нами не стоит задача продать клиентам какое-то одно решение. Мы делаем упор на поиск правильного решения. Это означает, что анализ всегда начинается с содержимого коробки. Существует большая разница между тем, когда упаковка разрабатывается для одного предмета

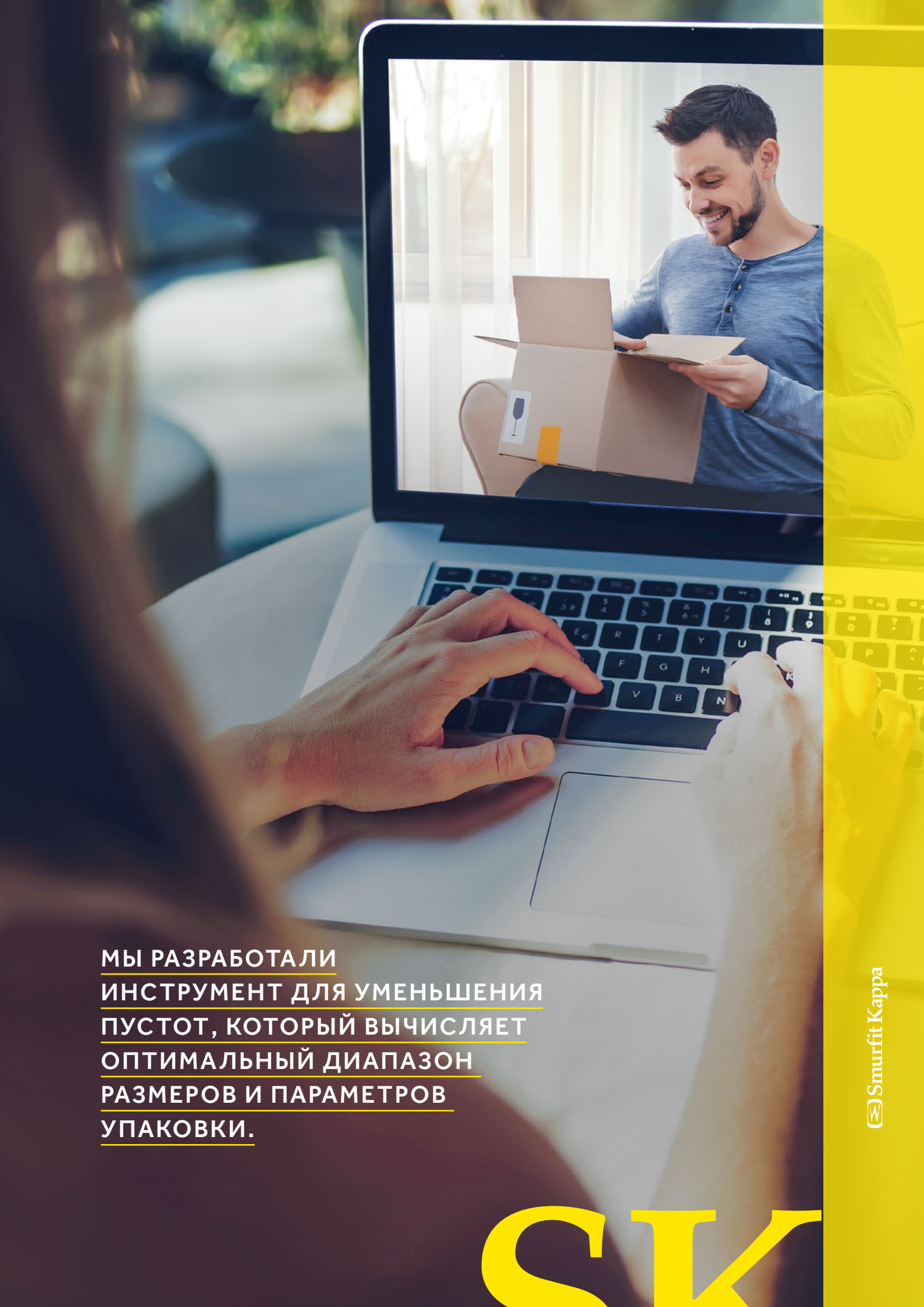
кухонного оборудования стоимостью 700 евро и когда это коробка для фармацевтической компании, в которую помещается несколько артикулов. С отдельными элементами все проще – вы знаете параметры амортизации, упаковки и т. д. С несколькими предметами сложнее, поскольку сами интернет-продавцы плохо понимают, что и когда они собираются продавать. В этом случае нужно обратиться к данным.

Мы разработали инструмент для уменьшения пустот, который анализирует средний объем и распределение груза и вычисляет оптимальный диапазон размеров и параметров упаковки. Это позволяет клиенту посмотреть на возможности перестановки с точки зрения использования пустого пространства, если, например, вместо девяти коробок разных размеров их станет семь.

Smurfit Карра также разработала инструмент для анализа цепочки поставок под названием ePackExpert, который оценивает требования к защите, основанные на реальных условиях цепочки поставок и слабых местах продукта. С ковриком для йоги не нужно обращаться так же, как с телевизором. Если на внутреннем рынке цепочка поставок контролируется одним логистическим партнером, то упаковка для «наихудшего развития событий», которая используется при глобальном распределении, может и не потребоваться. Также следует принимать во внимание цену продукта: если она низкая, то и клиент не видит особого смысла в защите такого продукта. Инструмент ePackExpert учитывает все эти переменные. Можно рассматривать это как второй шаг в сертификации Frustration Free.

Тим Сайкс,

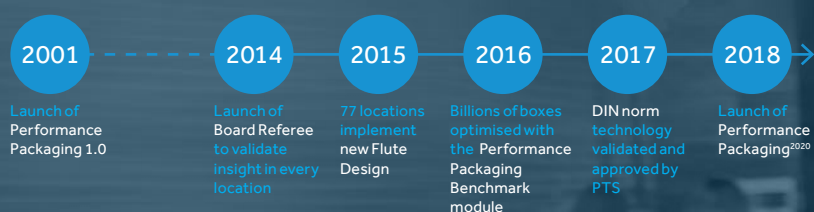
статья из журнала Packaging Europe, апрель 2019 г.



МЫ РАЗРАБОТАЛИ
ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ УМЕНЬШЕНИЯ
ПУСТОТ, КОТОРЫЙ ВЫЧИСЛЯЕТ
ОПТИМАЛЬНЫЙ ДИАПАЗОН
РАЗМЕРОВ И ПАРАМЕТРОВ
УПАКОВКИ.

PERFORMANCE PACKAGING

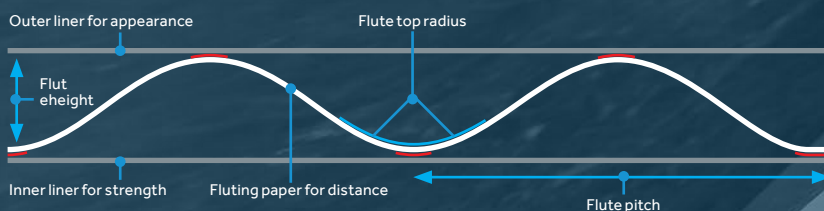
Вот уже пятый год проект Performance Packaging объединяет почти два десятка сотрудников из различных отделов. За это время таблица картонов была практически полностью переработана и реализована в электронном виде, доля макулатурных бумаг увеличена в полтора раза, отход на гофроагрегате Всеволожска снижен на 20 %.



Конечно, было бы неправильно говорить, что история Performance Packaging насчитывает всего 4 года. Это глобальный проект, запущенный штаб-квартирой еще в 2001 году. Естественно, Россия также была вовлечена в него. Это была первая стадия российского проекта, за которую тогда отвечали два человека. В первые годы работы было проведено множество тестов и расчетов. В тесном сотрудничестве со штаб-квартирой тестировали и совершенствовали программы для расчета прочности, подбирали наиболее оптимальные типы бумаг и профили гофровалов. По сути, была заложена база под всю дальнейшую работу. Конечно, оптимизация отдельных марок и таблицы картонов в целом также проводилась. Не надо забывать и про внедрение нашей системы на фабрике в Коммунаре после объединения с ней в 2011 году.

Для того чтобы усилить проект с точки зрения ресурсов, в 2015 году было принято решение сформировать проектную команду, включающую в себя представителей различных отделов. В нашу группу вошли коллеги из отделов продаж, закупок, качества, планирования, производства и финансов. Мы регулярно проводим совместные собрания, где обсуждаем наши достижения, проблемы и дальнейшие планы.

После объединения с московским заводом одной из приоритетных задач проекта стала подготовка использовавшихся композиций к их внесению в общую базу CPMS – присвоение кодировки по стандартам Smurfit Кappa, удаление неиспользуемых, объединение и оптимизация того, что применялось в работе, и многое другое.



Теперь проектная группа увеличилась за счет коллег из Москвы – кто-то переехал в столицу из Санкт-Петербурга, а кто-то изначально работал на «Союзе» и стал полноценным членом нашей команды. За последние два с небольшим года мы оптимизировали список московских композиций и существенно уменьшили их количество, что положительно сказалось на производительности нашего гофроагрегата и снизило количество отходов на нем. Форматы используемых бумаг теперь стандартизованы по всем площадкам, и у нас используются 3 основные ширины – 2 100, 2 300 и 2 500 мм.

Собрания проектной команды по Москве мы проводим отдельно и тоже на регулярной основе. На встречах обсуждаем вопросы, относящиеся именно к московской площадке. Вопросы, относящиеся ко всем российским заводам, обсуждаются на собраниях в Санкт-Петербурге, так как большинство коллег, отвечающих за все площадки, постоянно находятся в Северной столице.

Для достижения наших целей мы минимизируем количество используемых марок, форматов и бумаг. В работе оставляем только эффективные во всех отношениях композиции. Для перехода на новые слои мы также оптимизируем конструкцию короба, анализируем и улучшаем, насколько это возможно, всю цепочку поставок у нашего клиента. В этом нам, конечно, помогают программы, разработанные штаб-квартирой, и рекомендации по нормативной разработке упаковки.

PERFORMANCE PACKAGING – ЭТО ГЛОБАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ, ЗАПУЩЕННЫЙ ШТАБ-КВАРТИРОЙ ЕЩЕ В 2001 ГОДУ.

Уже очень многое сделано совместными усилиями всех участников, но в планах на будущий год намечены новые проекты и поставлены новые цели, в том числе и финансовые. У проекта Performance Packaging все еще есть большой потенциал для развития в России. Время не стоит на месте, появляются новые бумажные фабрики и типы бумаг. Конкуренция на рынке гофрокартона увеличивается, и мы сможем удержать свою доминирующую позицию, только постоянно совершенствуя все свои производственные процессы, в том числе и работу с используемыми композициями.

Владислав Смоляков,

руководитель отделов развития
упаковки «Смерфит Каппа Россия»

КАЧЕСТВО:

Кратко о результатах 2019 года и планах на 2020-й

Одним из требований стандартов ИСО, по которым мы работаем, является **ПОСТОЯННОЕ УЛУЧШЕНИЕ**.

Результаты 2019 года могут стать неоспоримым свидетельством выполнения данного требования. По показателю PPM (количество забракованных изделий на 1 миллион отгруженных) на заводе в Коммунаре удалось сократить количество брака **более чем на 50 %**. По заводам в Санкт-Петербурге уровень брака на конец 2019 года составляет **0,05 % и 0,07 %** во Всеволожске и в Коммунаре соответственно. Также удалось сократить финансовые потери по рекламациям. Еще одним положительным моментом является то, что **в 2019 году было получено много положительных отзывов от крупных клиентов по итогам работы за год**.

но с компанией SGS мы провели обучение для 40 человек по вопросам применения методики решения проблем «8D» и инструмента анализа «5Почему». В состав рабочих групп вошли начальники смен, некоторые операторы, руководители отделов и генеральный директор. В ходе двухдневного тренинга были подробно проанализированы самые частые причины претензий и намечен план действий по их устранению.

Существующая система контроля качества с основной функцией контроля, возложенной на самих операторов, и визуальным контролем отобранных с линии образцов дает хороший результат.

обсуждаются, но для стабилизации работы станков уже существуют операционные стандарты с прописанными калибровками. Регулярно выполняя операции по калибровкам, можно достичь высокого уровня стабильности при сложении ящика, при склейке, при нанесении печати. **Задачей на 2020 год является улучшение процесса калибровок оборудования.**

Мы живем в динамичное время, все вокруг нас меняется, в том числе и стандарты, по которым мы работаем. Так, по новой версии стандарта FSSC 22000, на который мы перешли несколько лет назад, один из трех аудитов должен быть необъявленным. Такой необъявленный аудит состоялся у нас в мае 2019 года, и мы прошли его с достойным результатом. До этого, в 2018 году, мы перешли на новую версию стандарта ИСО 9001:2015.

В связи с вышедшими изменениями в стандартах на пищевую безопасность для упаковки в 2020 году нам предстоит переход на новую версию FSSC 22000 версии 5.0 в Санкт-Петербурге и переход на новую версию BRC 6.0 в Москве. В рамках подготовки к этим изменениям мы уже провели обучение внутренних аудиторов и готовимся к массовому обучению персонала.



Очень важной для нас задачей остается время ответов на претензии и глубина проработки корректирующих действий. Для решения данных задач мы привлекаем операторов к анализу причин появления несоответствий. В конце 2019 года совмест-

но с увеличением скоростей машин она становится менее эффективной. **Фокус с визуального контроля готовой продукции сдвигается на автоматический и на контроль самого процесса.** Проекты по внедрению «быстрого зрения» пока

Наталья Колпакова,

директор по качеству
«Смерфит Каппа Россия»

ПРОЕКТ ПО СТРЕП-ЛЕНТЕ

Smurfit Kappa продолжает снижать негативное воздействие на окружающую среду, уменьшая объемы размещаемых отходов на полигоне путем их раздельного сбора на заводах и передачи на переработку.

Каждый вид отходов требует детальной проработки вопросов их образования, сортировки, накопления, способов отгрузки и заключения договоров на прием и переработку.

Одним из непростых видов отходов является, казалось бы, простая и удобная пластиковая стреппинг-лента (стреп-лента), пришедшая когда-то на смену металлическим лентам. Стреп-лента используется для скрепления продукции в кипы. Рулоны с бумагой и поддоны также скрепляются стреп-лентой, что обеспечивает их лучшую сохранность при транспортировке.

Сложность сбора стреп-ленты заключается в том, что производят ее из разных видов пластика: полиэтиленотерефталата (ПЭТ) и полипропилена (ПП), которые имеют разные свойства, разную температуру плавления, соответственно, требуют разных способов переработки. Однако отличить вид стреп-ленты неспециалисту очень сложно. В связи с этим сортировать отдельно ПЭТ и ПП стреп-ленты на рабочих местах пока не представляется возможным. Но собирать их и отправлять на переработку необходимо и потому, что законом запрещено захоронение отходов, содержащих ценные – годные для переработки – компоненты.

В рамках кампании Smurfit Kappa Better Planet Packaging по поиску наилучших упаковочных решений

в 2018–2019 гг. велись переговоры с бумажными фабриками по отказу от использования стреп-ленты. Трое из шести поставщиков рулонов бумаги отказались от этого, как выяснилось, дополнительного и необязательного вида упаковки. Таким образом общее образование отходов стреп-ленты от рулонов бумаги на трех заводах Smurfit Kappa сократилось с 4,5 тонны в 2 раза.

Кроме рулонов с бумагой, стреп-лента в большом количестве образуется на участке упаковки готовой продукции, где технологический процесс предусматривает замену катушек с остатками стреп-ленты, и на станках, на которых происходит обвязка пачек коробов.

Для сбора стреп-ленты были установлены маленькие короба на станках и большие – на гофроагрегате и на участке упаковки.

Таким образом, процесс сбора стреп-ленты налажен. Однако немногие переработчики пластика готовы принимать смешанную стреп-ленту ПЭТ с ПП.

В настоящее время короба со стреп-лентой доставляются на площадку переработчика пластика, где происходит ее ручное разделение по виду пластика и дальнейшая переработка. Однако сложность заключается и в транспортировании, т. к. прессовать стреп-ленту не удается, а в коробах она занимает много места, но весит очень мало – для переработчика это убыточно.

Поэтому сотрудники Smurfit Kappa продолжают поиски более удобного способа накопления и транспортировки отходов стреп-ленты.

Уважаемые партнеры, если у вас есть полезный опыт по работе с отходами, которым вы готовы поделиться, либо вы открыты к совместным проектам, пожалуйста, дайте нам знать. Мы будем рады обсудить все актуальные вопросы и вместе найти новые решения и возможности по улучшению экологической ситуации.

Юлия Гребеникова,

инженер-эколог
«Смерфит Каппа Санкт-Петербург»



Благотворительность

25 октября 2019 года

7 декабря 2019 года

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ ТУРНИР ПО ПЛЯЖНОМУ ВОЛЕЙБОЛУ

25 октября сотрудники компании Smurfit Кappa участвовали в благотворительном турнире по пляжному волейболу «Осенний Кубок благотворителей», организованном фондом «Строим Добро».

Всего участвовало 8 команд из разных компаний. К сожалению, призовое место нам не досталось, но зато наша коллега **Камилла Мурадян** получила диплом «Восходящей звезды». Главным в благотворительном турнире было не участие, а возможность помочь детям с пороками челюстно-лицевой области.

Благодаря пожертвованиям, которые внесли участники турнира, было собрано 350 000 рублей.

Эти деньги пошли на оплату операций для двух малышей.



ПРОГУЛКА С СОБАКАМИ ИЗ ПРИЮТА «ПОМОГИ ДРУГУ»

7 декабря мы навестили собак приюта «Помоги другу» во Всеволожском районе.

Помимо угощений и необходимых вещей наши сотрудники подарили четвероногим друзьям самый ценный подарок – свое внимание. Всего в приюте проживает 50 собак, которые хотят гулять и играть, поэтому они радуются, когда приходят гости и проводят с ними время. Было решено, что такие прогулки с питомцами приюта станут доброй традицией нашей компании.



Компания Smurfit Карра придерживается политики высокой социальной ответственности перед местными сообществами и активно ведет благотворительную деятельность в Ленинградской области. Одна из важных составляющих этой деятельности – вовлеченность сотрудников. Помимо оказания финансовой помощи, ежегодно мы организуем и лично участвуем в различных социальных проектах и акциях. Прошедший год не стал исключением.

3 декабря 2019 года

июль 2019 года

ДЕНЬ ИНВАЛИДОВ ВО ВСЕВОЛОЖСКЕ

3 декабря в культурно-досуговом центре «Южный» во Всеволожске прошло районное мероприятие, посвященное Международному дню инвалидов.

Компания Smurfit Карра подготовила подарки для участников мероприятия, а наш дизайнер-конструктор Владимир Беспалов выступил на праздничном концерте. В своем номере «Гофромагия» Владимир продемонстрировал, что происходит с обычными картонными коробками, когда они попадают в руки к талантливому волшебнику.



ПОДДЕРЖКА МОЛОДЫХ ТАЛАНТОВ

Особое внимание в вопросах благотворительности уделяется поддержке детей и подростков.

В июле прошлого года компания профинансировала поездку юного архитектора Даниила Яковлева на международный конкурс «Идеи, преобразующие города» в Москву с его проектом «Румболовский сад». Даниил занимается в студии архитектурного моделирования «Архитекторик». Наша фабрика обеспе-

чивает студию картоном, а Даниил из этого материала создал проект живописного парка во Всеволожске и представил его в Москве на достойном уровне.

Помимо этого, мы спонсировали закупку формы для юных игроков футбольного клуба г. Коммунар и экипировки для спортсменов клуба боевых искусств «САТОРИ» во Всеволожске.



Благотворительность

Окончание. Начало – на стр. 18

с 31 октября по 3 ноября 2019 года

ФЕСТИВАЛЬ «КРАСКИ ДЕТСТВА»

«Смерфит Каппа Санкт-Петербург» оказала поддержку творческому фестивалю «Краски детства», который прошел с 31 октября по 3 ноября в историческом парке «Россия – моя история».

Предприятие оказало спонсорскую помощь, предоставило бумажные материалы и гофрокартонные арт-объекты (большой

паровоз, маяки, домики), которые дети и их родители смогли разрисовать по своему желанию.

«Краски детства» – петербургский фестиваль детского творчества, главной целью которого является развитие фантазии и творческого потенциала. В 2019-м он отметил свое 20-летие, а тема юбилейного года звучала: «Никак дома? Не как дома!». В течение четырех насы-

щенных дней на площадках фестиваля проходили мастер-классы по шелкографии, росписи одежды, изготовлению тантамаресок и костюмов из бумаги и гофрокартона, лепке из пластилина, рисованию, оригами и конструированию из палочек, а в выходные дни участники фестиваля также запускали бумажные самолетики.



Александра Репникова,

помощник генерального директора
«Смерфит Каппа Санкт-Петербург»

с 2019 года

ПОДДЕРЖКА ДЕТСКОГО ТЕАТРА В МОСКВЕ

Гофрокартон – подходящий материал для воплощения художественных замыслов различных проектов, благодаря своей легкости и гибкости он зачастую используется для оформления всевозможных творческих мероприятий и инсталляций.

В следующем году мы продолжим нашу многолетнюю дружбу с общественными организациями и благотворительными фондами. Один из амбициозных проектов на 2020 год – нестандартные уроки по защите окружающей среды, которые мы проведем для школьников Всеволожска и Коммунара совместно с экологическим центром Bellona.



www.smurfitkappa.ru

АО «Смерфит Каппа Санкт-Петербург»
188640, Ленинградская обл., Всеволожск, ул. Гоголя, д. 7
115516, Москва, Промышленная ул., д. 9

Тел.: +7 (812) 329 76 00, 8 (800) 222 09 90
Факс: +7 (812) 329 76 29

Редакторы: Ольга Рудова, Галина Смирнова
Верстка: Fabrique.pro

E-mail: sales@smurfitkappa.ru